

23.01.2019 - 13:33 Uhr

B2B-Market-Networks: Die Lösung für Fachmessen in digitalem Wandel

Zürich (ots) -

Die Messebranche befindet sich im Wandel: Durch die Digitalisierung werden klassische Funktionalitäten von Messen ins Internet verlagert, wodurch diese unter Druck geraten. Obwohl physische Messen auch heute noch ihre Berechtigung haben, müssen sie auf die Bedürfnisse ihrer Partner reagieren und eine Antwort auf die Anforderungen der Digitalisierung finden. Wer die physische Messe nicht durch ein digitales Pendant online verfügbar macht, wird langfristig abgehängt. Balluun bietet im B2B-Bereich eine Lösung für Messeveranstalter: B2B-Market-Networks befähigen Aussteller, Einkäufer und Besucher, sämtliche Transaktionen unabhängig von Zeit und Ort durchführen - 24/7/365.

Physische Messen brauchen ein Omnichannel-Konzept

In den vergangenen Jahren erlebte die Messebranche grundlegende Veränderungen - viele Veranstalter sowie Aussteller wurden von der digitalen Revolution überrascht. Die Bedürfnisse des Marktes haben sich verändert, die Transformationen in den digitalen Bereich setzen Messen unter Handlungsdruck. Entgegen aller pessimistischen Prognosen haben Messen dennoch auch weiterhin ihre Legitimität. Der klassische Benefit von Fachmessen liegt in der Face-to-Face-Begegnung von verschiedenen Stakeholdern und dem haptischen Live-Erlebnis, dem unmittelbaren "Erfahren" von Produkten, Dienstleistungen und Lösungen. Dadurch entsteht Vertrauen zwischen den Geschäftspartnern, ein Faktor, der in der B2B-Welt zurecht einen höheren Stellenwert hat als im Endkundengeschäft: B2B-Buyers kaufen in großen Mengen ein und müssen die Qualität ihres Einkaufs sicherstellen. Dazu kommt, dass Messeveranstalter sich noch immer in der Funktion der Organisatoren der Branche sehen und als diese den Markt versammeln und "in Form halten".

Warum braucht es also B2B-Market-Networks? Weil zum einen das physische Zusammenkommen nicht mehr ausreicht. Der Markt ist konstant in Bewegung und organisiert sich nicht mehr nur um die Fachmesse herum. Produkt-Launches finden permanent statt und der Bedarf an zeitlich und örtlich ungebundener Vernetzung ist längst da. Zum anderen hat sich in einigen Branchen das Konzept des "Live-Happenings" verändert. Dies lässt sich beispielsweise in der Schmuck- und Uhrenbranche beobachten. Die Hersteller setzen zunehmend auf innovative Corporate Events, zu denen sie Journalisten und Fachleute einladen. Der Benefit der Fachmessen sinkt für diese Branchen seit Jahren - Fachmessen spüren das an sinkenden Aussteller- und Besucherzahlen, einige schließen auch nach 100 Jahren Erfahrungen.

Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) als digitale Ergänzung

Die Messe muss also auch um das physische Event herum erlebbar sein und ihre Branchen-Communities online zusammenbringen. Kontakt, Austausch, Networking, und Transaktionen müssen jederzeit losgelöst von Zeit und Ort möglich sein. Dabei geht es nicht allein um die Erweiterung der Fachmesse in den digitalen Bereich, sondern auch um die Stärkung der Reichweite und Präsenz der Aussteller auf dem Markt. Eine kosten- und zeiteffiziente Lösung sind B2B-Market-Networks - ein Geschäftsmodell, das die Vorteile der klassischen Messe mit denen der SaaS-Technologie verknüpft und in einem Online-Marketplace 24/7/365 verfügbar macht. Sie ermöglichen auf einer einzigen Plattform Lead-Generierung und -Management, E-Commerce, Business Networks, Customer Success, Marketingmöglichkeiten und Social Selling - und somit letztlich die digitale Transformation.

Balluun bietet mit seinem B2B-Market-Network via SaaS-Lösungen optimale Voraussetzungen für die digitale Organisation verschiedenster Branchen und kann damit die Brücke zwischen physischer Messe und digitalem Wandel schlagen. Balluun ist die Antwort auf den internationalen B2B-Markt mit seinen branchenspezifischen Market-Networks. Großhändler, Einzelhändler, Exporteure und Importeure sowie Lieferanten und Einkäufer tauschen dort geschäftliche Informationen aus, können online kaufen und verkaufen, sich dabei vernetzen und gegenseitig direkt kontaktieren.

Mithilfe seiner Plattform verknüpft Balluun den B2B-Online-Marketplace, auf dem die Messeaussteller ihre Produkte beziehungsweise Dienstleistungen in eigenen Webshops/Showrooms präsentieren können, mit Social-Media-Funktionalitäten, Werbemöglichkeiten sowie Transaktionsmöglichkeiten. Auf diese Weise können Besucher und Aussteller interaktiv miteinander kommunizieren, Neuigkeiten entdecken, Produkthanfragen starten und

Transaktionen von überall aus durchführen.

B2B-Market-Networks drehen das Messekonzept um

Der Nutzen von B2B-Market-Networks geht aber über die reine Ergänzung bestehender Fachmessen in den digitalen Bereich hinaus - sie bieten den verschiedensten Branchen ein neues Geschäftsmodell: Die Verknüpfung von Online-Community und E-Commerce mit der Option auf Live-Events. Organisationen und Unternehmen, Start-ups und Interessengemeinschaften haben die Möglichkeit, sich zunächst auf den Online-Marketplace zu konzentrieren, sukzessive die Branchen-Community darauf zu versammeln und erst dann in der Community den Bedarf eines physischen Events, wie beispielsweise einer Messe, abzufragen. So ist das B2B-Event von Beginn an näher an der Branche und entspricht präzise dem Bedarf der verschiedenen Stakeholder.

B2B-Market-Networks bieten Großhändlern, Einzelhändlern, Lieferanten, internationalen Brands und Einkäufern die Chance, jederzeit miteinander zu kommunizieren, Verbindungen aufzubauen und zu pflegen sowie effizient Geschäfte zu tätigen. Sie sind die notwendige digitale Ergänzung physischer Fachmessen und zugleich die Antwort auf alle Herausforderungen, mit denen sich Unternehmen im B2B-Online-Bereich generell konfrontiert sehen: Sie reduzieren die Fragmentierung der Customer Journey und rücken den Kunden insgesamt weiter in den Mittelpunkt.

Balluun - Powering the Future of Business Networks

Balluun ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen für Social E-Commerce im B2B-Markt. Mit flexiblen Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) unterstützt Balluun den weltweiten B2B-Handel rund um die Uhr und 365 Tage im Jahr mit branchenspezifischen digitalen Marktplätzen. Balluun ermöglicht es Großhändlern, Einzelhändlern, Lieferanten, internationalen Brands und Einkäufern jederzeit miteinander zu kommunizieren und effizient Geschäfte zu tätigen. Mit Hauptsitz in Zürich und eigenen Niederlassungen in den USA, im Silicon Valley und in New York, Hongkong, Lausanne und London arbeitet Balluun eng mit der internationalen B2B-Community zusammen. Balluun verfügt über eine leistungsfähige Technologie, eine offene und skalierbare Cloud-Lösung sowie eine weltweite Marketing- und Supportorganisation. Ihr B2B-Market-Network "Balluun365" ermöglicht es, einfach und kostengünstig digitale Marktplätze mit einer vollständig integrierten sozialen Architektur aufzubauen und beliebig zu skalieren. Mit einem dreistufigen System, einer lebendigen Social Community, einem dedizierten digitalen Showroom und einer State of the Art Transaktionsebene unterscheidet sich "Balluun365" deutlich von linearen E-Commerce-Lösungen. www.balluun.com

Kontakt:

Laura Mattiucci
Domain Director
Balluun AG
T +41 44 396 38 33
lauram@balluun.com
www.balluun.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100056948/100824196> abgerufen werden.